

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Review Hasil Penelitian Terdahulu

Rira Helena, Dkk (2018) penelitian ini bertujuan untuk mengulas pengungkapan pihak-pihak berelasi dan membandingkan transaksi-transaksi antar perusahaan *Salim Group*. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan perusahaan konglomerasi *Salim Group* selama lima tahun (2012-2016). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengungkapan atas kompensasi manajemen kunci telah disajikan dengan nilai nominal yang jelas pada CALK. Namun, uraian rincian asal mula jumlah beban kompensasi bruto belum disajikan dengan jelas. Secara umum perusahaan-perusahaan yang tergabung di *Salim Group* telah mengungkapkan dengan baik komitmen antar pihak-pihak berelasi sesuai PSAK 7. Pengungkapan ini dipengaruhi oleh jenis hubungan berelasi antar perusahaan, di mana entitas induk lebih mendominasi hampir seluruh transaksi antar pihak berelasi yang dilaksanakan terutama pada entitas anak.

Nur Astri Sari, Dkk (2018) penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh struktur kepemilikan dan pengungkapan transaksi pihak-pihak berelasi dengan ukuran transaksi pihak-pihak berelasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk periode 2016. Penelitian ini menggunakan peraturan yang diterbitkan oleh OJK no VIII. G. 7 dan PSAK 7 (penyesuaian 2015). Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur kepemilikan memiliki efek positif yang signifikan terhadap transaksi pihak berelasi. Ini menunjukkan bahwa kepemilikan terkonsentrasi dapat menyebabkan konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dan minoritas melalui praktik transaksi pihak berelasi.

Dwi Septilestari, Dkk (2018). Tujuan penelitian ini untuk menguji pengaruh pengungkapan pihak berelasi dalam laporan keuangan terhadap kenaikan harga

saham perusahaan sektor keuangan di Bursa Efek Indonesia dan untuk menguji pengaruh pengungkapan transaksi dan saldo pihak berelasi terhadap kenaikan harga saham perusahaan sektor keuangan di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* untuk memperoleh sampel penelitian. Sebanyak 68 perusahaan sektor keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2016. Hasil yang didapatkan bahwa hipotesis pengungkapan pihak berelasi berpengaruh terhadap kenaikan harga saham.

Wardhoki, Dkk (2019) penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui kewajaran perlakuan piutang berdasarkan atas PSAK. 7 pada PT. Inti Bangun Buana Lestari, tentang pengungkapan pihak-pihak berelasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian lapangan yang dilakukan dengan observasi dan wawancara, analisis yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian pada PT. Inti Bangun Buana Lestari telah menerapkan pencatatan laporan akuntansi sesuai yang telah dinyatakan Standar Akuntansi Indonesia. Hal lain yang ditemukan adalah ketidakwajaran hutang anak perusahaan yang ditaguhkan, pembayaran invoice yang dikendalikan induk perusahaan. Hal ini memungkinkan terjadinya kondisi yang tidak bagus pada laporan posisi keuangan.

Senato Erasandi (2020) tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh transaksi pihak berelasi terhadap biaya audit. Penelitian ini menggunakan 67 sampel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk periode 2017 hingga 2018. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis Regresi Berganda yang diproses dengan perangkat lunak SPSS 20. Studi ini menemukan bahwa transaksi pihak terkait dapat menyebabkan perusahaan memiliki resiko yang tinggi sehingga dapat meningkatkan biaya audit yang dibayarkan oleh perusahaan.

Umesh S. Mahtani, Dkk (2019) *A review of published financial reports of listed companies in India shows a large presence of related party transactions (RPTs). These transactions can be useful to the company through long-term sales or purchase contracts with these related parties. However, such transactions are often misused by company management to alter and influence reported earnings.*

This study focuses on the relationship of related party transactions (RPTs) with earnings using a sample of 66 non-financial listed companies, for the period 2009 to 2015. The companies selected are those listed on the Bombay Stock Exchange (BSE) and belong to the BSE 100 index. The study is conducted with two types of listed companies: Group and Non-Group companies. The data on related party transactions for sales, advances, loans to related parties and receivables outstanding has been obtained from the CMIE-Prowess database. The study reviews the impact of sales and loans/advances made to related parties on the earnings reported by the company. It further evaluates the influence of outstanding amounts due from related parties on bad debts/write-offs reported in the following year. Panel data regression is used to test the models. The study confirms that sales made to related parties impact earnings positively for both types of companies, whereas loans and advances to related parties have a mixed impact on earnings depending on the type of the company, Group or non-Group Company. Bad debts reported in the current period, have a positive relationship with amounts due from related parties in the previous period, an indication of diversion of funds. The results show that RPTs are being used extensively by companies for different reasons and there is a need to have regulations to control these transactions and enforce enhanced disclosure requirements. Companies should disclose what percentage of the total transactions related to sales, purchase, loans, and advances are made to related parties and publish them with prior years data. In their financial reports, companies should inform stakeholders if these transactions have increased or decreased in the financial year with explanatory notes.

Lacie O'Daire (2017) related party rules were enacted to prevent abuses and can cause unexpected problems for unprepared family business advisors and their clients. These same rules, however, can also present planning opportunities.

Sungwon Park (2018), This study aims to examine if the firms in business groups avoid tax by related party transactions. If other conditions are the same, firms have an incentive to maximize after-tax profits by minimizing tax burden. If

the firms are in business groups, they tend to minimize tax at the business group level. It is expected that the level of tax avoidance of both parties of related party transactions will be high if tax is minimized at the business group level as the transactions will be made at a level that can minimize the tax of both the firm that reduces the taxable income through related party transactions and the firm whose taxable income increases. In addition, the effect of being in a Chaebol business group and the effect of the Unfair Related Party Transactions Tax Law on the association with related party transactions and tax avoidance are also examined. According to this study, the firms in business groups avoid tax by related party transactions. It is also found out that tax avoidance by related party transactions is done more aggressively in Chaebol member firms than non-Chaebol firms, while tax avoidance by related party transactions in Chaebol business groups decreases after the implementation of the Unfair Related Party Transactions Tax Law.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Penjualan

2.2.1.1 Definisi Penjualan

Definisi penjualan menurut Mulyadi (2008:202) Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan khususnya penjualan barang merupakan kegiatan menjual barang yang diproduksi sendiri atau yang dibeli dari pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit maupun tunai.

2.2.1.2 Pengertian Penjualan Tunai

Secara umum terdapat 2 jenis penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Menurut Narko (2008:71) penjualan tunai adalah apabila

pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar sebagian kassa.

Sedangkan menurut Yadiati dan Wahyu (2006:129) penjualan tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan barang maupun jasa yang prosesnya langsung di bayar tunai ke operasional perusahaan.

2.2.1.3 Pengertian Penjualan Kredit

Selain penjualan tunai, jenis lainnya adalah penjualan kredit. Menurut mulyadi (2008:206) adalah penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu. Perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dapat disimpulkan bahwa, penjualan kredit adalah penjualan perusahaan baik barang maupun jasa kepada pihak pembeli dan pembayaran dengan batas waktu tertentu, setelah itu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli, atau biasa disebut piutang usaha.

2.2.2 Piutang

2.2.2.1 Pengertian Piutang

Menurut Soemarso (2009:338) mengatakan bahwa piutang adalah piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan normal perusahaan, perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak siapa yang terhutang.

Menurut PSAK no 9 Piutang usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan, piutang usaha dan lain-lain yang diharapkan tertagih dalam satu hal atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar.

Menurut Zaki Baridwan (2004:124) Piutang adalah piutang dagang menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan, dalam kegiatan normal perusahaan biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun sehingga di kelompokkan dalam aktiva lancar.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa, piutang adalah hasil dari penjualan perusahaan baik barang maupun jasa dari perusahaan ke entitas atau perorangan. Yang diharapkan dapat tertagih dan di masukan dalam kelompok aktiva lancar di laporan posisi keuangan.

2.2.2.2 Piutang Tak Tertagih

Pengertian Piutang Tak Tertagih Menurut Carl S. Warrant, James M. Reeve dan Philip E. Fess (2005: 395) yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan pengertian piutang tak tertagih (*bad debt*) adalah beban operasi yang muncul karena tidak tertagihnya piutang. Dari pengertian mengenai piutang dan piutang tak tertagih dapat disimpulkan bahwa piutang usaha muncul apabila seseorang melakukan penjualan barang atau jasa secara kredit kepada pembeli dengan jumlah transaksi yang terjadi.

2.2.2.3 Persyaratan Kredit

Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit memerlukan pedoman dalam menentukan kepada siapa akan memberikan kredit dan berapa jumlah kredit tersebut. Oleh karena itu, perusahaan tidak hanya mementingkan penentuan standar kredit yang diberikan, tetapi juga penetapan standar kredit tersebut dalam membuat keputusan-keputusan kredit. Berdasarkan hal tersebut di atas, maka perusahaan perlu mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut : a. Standar kredit Menurut Syamsuddin (2002) standar kredit dari suatu perusahaan dapat didefinisikan sebagai kriteria minimum yang harus dipenuhi oleh seorang pelanggan sebelum dapat diberikan kredit. Hal-hal seperti nama baik pelanggan sehubungan dengan kredit, atau pembayaran utang-utang dagangnya, baik kepada perusahaan sendiri maupun kepada perusahaan-perusahaan lain, referensi-referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembayaran utang dagang dan beberapa

rasio keuangan tertentu dari perusahaan pelanggan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit. Adapun faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan apabila perusahaan bermaksud untuk mengubah standar kredit yang diterapkan menurut Syamsuddin (2002) adalah :

1. Biaya administrasi, bilamana perusahaan memperlunak standar kredit yang diterapkan, berarti banyak kredit yang diberikan dan tugas-tugas yang tidak dapat dipisahkan dengan adanya penambahan penjualan kredit tersebut juga akan semakin bertambah besar. Sebaliknya, apabila standar kredit diperketat, maka jumlah penjualan kredit yang diberikan semakin kecil dan tugas-tugas untuk itupun semakin sedikit. Dengan demikian, dapat diperkirakan bahwa perlunakan standar kredit yang lebih ketat akan mengurangi biaya administrasi.

2. Investasi dalam piutang, semakin besar piutang semakin besar pula biaya-biayaanya. Perlunakan standar kredit diharapkan untuk meningkatkan volume penjualan, sedangkan standar kredit yang semakin ketat akan menurunkan volume penjualan.

3. Kerugian piutang (*bad debt expenses*), akan semakin meningkat dengan diperlunaknya standar kredit, dan akan menurun bilamana standar kredit diperketat.

4. Volume penjualan, bilamana standar kredit diperlunak maka diharapkan akan dapat meningkatkan volume penjualan, dan sebaliknya jika perusahaan memperketat standar kredit yang diterapkan maka dapat diperkirakan bahwa volume penjualan akan menurun.

b. Syarat Kredit (*Credit Term*) Syarat kredit adalah ketentuan yang ditetapkan perusahaan terhadap pelanggan untuk membayar utangnya. Syarat kredit dapat bersifat lunak atau ketat. Bersifat ketat, berarti perusahaan mengutamakan keselamatan kredit dari pada pertimbangan laba. Bersifat lunak, berarti perusahaan melakukan strategi dalam meningkatkan volume penjualan.

Persyaratan kredit atau *credit term* meliputi dua hal, yaitu :

1. Potongan tunai, memungkinkan pelanggan tertarik untuk membayar pinjaman lebih awal. Hal ini membuat penagihan periode rata-rata (*average*

collection period) akan lebih pendek dan penjualan kotor pun meningkat. Besarnya potongan tunai yang diberikan dapat ditentukan oleh titik di mana biaya yang dikeluarkan sama dengan manfaat yang akan diterima oleh perusahaan. Bilamana perusahaan memberikan atau memperbesar potongan tunai dalam penjualan kredit yang dilakukan maka dapat diperkirakan akan terjadi perubahan-perubahan seperti berikut ini :¹⁴ Volume penjualan akan meningkat karena adanya potongan tunai untuk pembayaran yang dilakukan dalam waktu 10 hari, maka harga dari produk yang dibeli oleh perusahaan pembeli akan lebih murah. Bilamana permintaan terhadap produk perusahaan cukup elastis, maka penurunan harga tersebut akan diikuti oleh meningkatnya permintaan dan volume penjualan. Rata-rata pengumpulan piutang juga akan menurun karena pelanggan yang tadinya tidak mendapatkan potongan tunai, sekarang dapat mengambil potongan tunai tersebut. Hal ini tentu saja berarti suatu pembayaran yang lebih awal dan dengan demikian jangka waktu rata-rata pengumpulan piutangpun akan berkurang. Demikian pula halnya dengan kerugian piutang, karena banyaknya pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan maka probabilitas dari kerugian piutang atau *bad debt expenses* akan semakin meningkatkan keuntungan perusahaan. Aspek negatif dari adanya potongan tunai adalah menurunnya potongan per unit dari produk yang dijual bilamana semakin banyak pelanggan yang mengambil potongan tunai yang ditawarkan tersebut berarti menurunnya produk yang dijual.

2. Periode kredit, perubahan dalam periode kredit (misalnya dari 30 hari menjadi 60 hari) juga akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Pengaruh-pengaruh berikut ini diperkirakan akan terjadi bilamana perusahaan memperpanjang periode kredit yang diberikan. Perpanjangan periode kredit akan meningkatkan volume penjualan tetapi baik rata-rata pengumpulan piutang maupun kerugian piutang juga akan meningkat. Dengan demikian peningkatan volume penjualan akan mempunyai pengaruh yang positif atas keuntungan perusahaan, sedangkan rata-rata pengumpulan piutang dan kerugian piutang akan berpengaruh negatif bagi keuntungan perusahaan. Kebalikan dari hal ini,

perpendekan dari periode kredit, akan mempunyai pengaruh-pengaruh yang sebaliknya.

2.2.2.4 Metode Yang Digunakan Untuk Menghitung Piutang Tak Tertagih

Menurut PSAK No. 9 par. 07 Ada beberapa metode untuk menghitung piutang yang tidak bisa ditagih. Metode yang biasa digunakan mendasarkan perhitungan atas data penjualan atau umur piutang. Perhitungan yang didasarkan pada angka-angka penjualan dapat ditentukan dengan mengambil persentase baik dari total penjualan ataupun penjualan kredit. Semakin lama pelunasan piutang dilakukan bukan pada tanggal pembayaran yang telah ditentukan, maka semakin tinggi kemungkinan untuk tidak membayar. Jika perhitungannya lebih besar dari pada saldo penyisihan piutang ragu-ragu, maka kelebihannya harus didebitkan ke beban perkiraan yang tidak bisa ditagih dan dikreditkan ke penyisihan piutang ragu-ragu. Terdapat 2 (dua) metode untuk mencatat piutang tak tertagih yaitu :

1. Metode penghapusan langsung Metode penghapusan langsung merupakan metode yang digunakan untuk mencatat kerugian akibat adanya piutang tak tertagih. Dalam metode ini, perusahaan tidak melakukan pencatatan ataupun selama suatu piutang belum ditentukan sebagai piutang tak tertagih dan akan dihapuskan. Metode ini akan mengabaikan kemungkinan akan adanya kerugian piutang tak tertagih sampai suatu piutang terbukti tak tertagih. Tidak ada penyisihan dimuka yang dibuat untuk piutang tak tertagih. Dalam hal ini piutang tak tertagih merupakan jumlah piutang yang benar-benar tak tertagih dalam suatu periode akuntansi. Menurut M.Munandar (2006:77) metode langsung adalah sebagai berikut: “pembukuan penghapusan piutang baru akan dilakukan pada saat suatu piutang benar-benar dinyatakan tidak tertagih lagi oleh perusahaan, pada saat itulah diadakan pencatatan kerugian tersebut kedalam perkiraan 19 penghapusan piutang di sebelah debit, serta mengkreditkan perkiraan piutang dalam jumlah yang sama guna mengeluarkan piutang yang tidak tertagih itu dari catatan.” Metode ini mengasumsikan bahwa dari setiap penjualan yang dihasilkan piutang usaha dengan baik, dan bahwa kejadian selanjutnya membuktikan bahwa piutang tertentu tidak dapat ditagih dan tidak bernilai. Metode penghapusan

langsung ini pada umumnya digunakan oleh perusahaan kecil, yang penjualannya lebih banyak secara tunai dari pada kredit atau pencatatan tentang penjualan kreditnya lebih singkat.

2. Metode Cadangan Menurut metode ini , setiap akhir periode setiap perusahaan memerlukan penaksiran besarnya piutang yang rak tertagih. Pada saat ini jumlah yang diperkirakan yang tidak tertagih dianggap dan dicatat sebagai kerugian, dengan cara mendebitkan kedalam perkiraan penghapusan piutang. Akan tetapi pada saat ini jumlah piutang yang tak tertagih belum dikeluarkan dalam perkiraan piutang, melainkan baru dianggap dan di catat sebagai cadangan piutang yang sekiranya tidak tertagih. Menurut Munandar (2006:77) Metode cadangan adalah bilamana pada suatu nanti piutang yang dicadangkan tidak tertagih itu benar-benar tidak tertagih, maka jumlah tersebut harus dikeluarkan dari catatan perkiraan cadangan penghapusan piutang, karena status cadangan telah berubah menjadi suatu kepastian yang tidak tertagih lagi. Dengan demikian perkiraan cadangan penghapusan piutang harus didebitkan sebesar piutang yang dinyatakan tidak tertagih tersebut

2.2.3 Laporan Keuangan

2.2.3.1 Definisi Laporan Keuangan

Menurut Bambang Riyanto (2012:327), Laporan Financial memberikan ikhtisar mengenai keadaan finansial suatu perusahaan, dimana neraca (*balance sheets*) mencerminkan nilai aktiva, utang dan modal sendiri pada suatu saat tertentu, dan laporan rugi dan laba (*income statement*) mencerminkan hasil-hasil yang dicapai selama periode tertentu, biasanya meliputi periode satu tahun.

2.2.3.2 Manfaat Laporan Keuangan

Ada beberapa manfaat yang diperoleh dari pembuatan laporan keuangan, seperti dikemukakan oleh Fahmi (2012:5), yang menyatakan bahwa dengan adanya laporan keuangan yang disediakan pihak manajemen perusahaan maka sangat membantu pihak pemegang saham dalam proses pengambilan keputusan, dan sangat berguna dalam melihat kondisi pada saat ini maupun dijadikan sebagai alat untuk memprediksi kondisi masa yang akan datang.

2.2.4 Teori Keagenan

Teori keagenan merupakan konsep yang menjelaskan tentang hubungan kontraktual antara prinsipal dan agen. Pihak prinsipal adalah pihak yang memberikan mandat kepada pihak lain. Yaitu, agen untuk melakukan semua kegiatan atas nama prinsipal dalam kapasitasnya dalam mengambil keputusan (Jensen & Meckling, 1976).

Pada dasarnya teori keagenan merupakan model yang digunakan untuk memformulasikan permasalahan (*conflict*) antara manajemen (*agent*) dengan pemilik (*principal*). Kinerja perusahaan telah dicapai oleh manajemen diinformasikan kepada pihak pemilik dalam bentuk laporan keuangan. Dalam sistem desentralisasi, manajemen mempunyai informasi yang superior dibandingkan dengan pemilik, karena manajemen telah menerima pendelegasian untuk pengambilan keputusan/kebijakan perusahaan.

2.2.5 Teori Signaling

Teori sinyal dikembangkan oleh (Ross, 1977), menyatakan bahwa Pihak eksekutif perusahaan memiliki informasi lebih baik mengenai perusahaannya akan terdorong untuk menyampaikan informasi tersebut kepada calon investor agar harga saham perusahaannya meningkat.

Teori sinyal menjelaskan bahwa pemberian sinyal dilakukan oleh manajer untuk mengurangi asimetri informasi. Manajer memberikan informasi melalui laporan keuangan bahwa mereka menerapkan kebijakan akuntansi konservatisme. Metode akuntansi konservatisme menghasilkan laba yang lebih berkualitas karena prinsip ini mencegah perusahaan melakukan tindakan membesar-besarkan laba dan membantu pengguna laporan keuangan dengan menyajikan laba dan aktiva yang *overstate*.

Transaksi ini apabila dilakukan terlalu sering dengan pihak berelasi akan menyebabkan tingginya transaksi dalam perusahaan. Laba perusahaan akan mengikuti dengan tingginya transaksi investor akan tertarik untuk menginvestasikan uangnya di perusahaan tersebut.

2.2.6 Teori Implementasi

(Usman, 2009) definisi implementasi adalah sesuatu yang bermuara pada aksi, aktivitas, tindakan serta adanya mekanisme dari suatu sistem implementasi tidak hanya sekedar aktivitas monoton belaka, tetapi merupakan suatu kegiatan yang terencana secara baik yang berguna untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut (Syaukani, dkk 2004) implementasi adalah pelaksanaan serangkaian kegiatan dalam rangka untuk memberikan kebijakan publik sehingga kebijakan dapat membawa hasil, seperti yang diharapkan. Menurut (Syukur dalam Surmayadi, 2005) mengemukakan ada tiga unsur penting dalam proses implementasi. Yaitu, (1) adanya program atau kebijakan yang sedang dilaksanakan (2) kelompok sasaran, yaitu kelompok masyarakat yang menjadi sasaran dan ditetapkan untuk manfaat dari program, perubahan atau perbaikan (3) menerapkan elemen (pelaksana) baik untuk organisasi atau individu yang bertanggung jawab untuk memperoleh pelaksanaan dan pengawasan proses implementasi.

2.2.7 Pihak-Pihak Berelasi

2.2.7.1 Definisi Pihak-Pihak Berelasi

Yang di maksud pihak-pihak berelasi menurut PSAK 7 (revisi 2015) adalah orang atau entitas yang menyiapkan laporan keuanganya (entitas pelapor) yaitu :

- Orang atau anggota keluarga terdekat mempunyai relasi dengan entitas pelapor jika orang tersebut :
 - i) Memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor
 - ii) Memiliki pengaruh signifikan atas entitas pelapor; atau
 - iii) Personil manajemen kunci entitas pelapor.
- Suatu entitas berelasi dengan entitas pelapor jika memenuhi salah satu hal berikut :
 - a) Entitas dan entitas pelapor adalah anggota dari kelompok usaha yang sama (artinya entitas induk, entitas anak, dan entitas anak berikutnya terkait dengan entitas lain).

- b) Satu entitas adalah entitas asosiasi atau ventura bersama dari entitas lain (atau entitas asosiasi atau ventura bersama yang merupakan anggota suatu kelompok usaha, yang mana entitas lain tersebut adalah anggotanya).
- c) Kedua entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama.
- d) Satu entitas adalah ventura bersama dari entitas ketiga dan entitas yang lain adalah entitas asosiasi dari entitas ketiga.
- e) Entitas tersebut adalah suatu program imbalan pascakerja untuk imbalan kerja dari salah satu entitas pelapor. Jika entitas pelapor adalah entitas yang menyelenggarakan program tersebut, maka entitas sponsor juga berelasi dengan entitas pelapor.
- f) Entitas yang dikendalikan atau dikendalikan bersama oleh orang yang diidentifikasi dalam huruf (a).
- g) Orang yang diidentifikasi dalam huruf (a) (i) memiliki pengaruh signifikan atas entitas atau personil manajemen kunci entitas (atau entitas induk dari entitas).

Berikut ini adalah contoh situasi transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan berelasi mungkin memerlukan pengungkapan oleh suatu perusahaan pelapor (PSAK 7, Paragraf 20) :

- a. pembelian atau penjualan barang (barang jadi atau setengah jadi)
- b. pembelian atau penjualan properti aset lain
- c. pemberian atau penerimaan jasa
- d. sewa
- e. pengalihan riset dan pengembangan
- f. pengalihan dibawah perjanjian lisensi
- g. pengalihan dibawah perjanjian pembiayaan
- h. provisi atau jaminan atau agunan
- i. komitmen untuk berbuat sesuatu jika peristiwa khusus terjadi atau tidak terjadi dimasa depan
- j. penyelesaian liabilitas atas entitas atau pihak berelasi

2.2.7.2 Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi

Beberapa peneliti berargumen bahwa pada struktur grup, transaksi pihak berelasi dapat mengurangi biaya transaksi dan mengalami kesulitan dalam kontrak yang penting dalam produksi (Fishman and Khanna, 1998; Fan and Goyal, 2002; Khanna and Palepu, 1997; Shin and Park 1999). Akan tetapi, dinegara berkembang dengan karakteristik tingkat perlindungan investor rendah, tingkat penegakan hukum rendah, dan struktur grup menyebabkan transaksi berelasi mempunyai potensi menguntungkan anggota grup dan merusak nilai perusahaan (Khanna and Palepu, 2000)

Pengungkapan pihak berelasi diatur dalam PSAK No.7 Tahun 2010. Pernyataan mensyaratkan pengungkapan hubungan, transaksi dan saldo pihak berelasi, termasuk komitmen dalam laporan keuangan. Kualitas pengungkapan merupakan hal yang penting sebagai dasar dalam pengambilan keputusan oleh pengguna laporan keuangan.

Untuk memastikan bahwa laporan keuangan entitas berisi pengungkapan yang diperlukan untuk dijadikan perhatian terhadap kemungkinan bahwa posisi keuangan dan laba rugi telah dipengaruhi oleh keberadaan pihak-pihak berelasi dan oleh transaksi dan saldo, termasuk komitmen, dengan pihak-pihak berelasi.

Pengungkapan yang dilakukan meliputi:

- a. Hubungan antara entitas induk dengan entitas anak diungkapkan terlepas dari apakah telah terjadi transaksi antara mereka.
- b. Entitas harus mengungkapkan sifat dari hubungan dengan pihak-pihak berelasi serta informasi mengenai transaksi dan saldo, termasuk komitmen, penyisihan piutang ragu-ragu dan beban atas piutang ragu-ragu atau penghapusan piutang.
- c. Ketika terdapat transaksi, maka diungkapkan terpisah berdasarkan kategori: entitas induk, entitas dengan pengendalian bersama atau pengaruh signifikan, entitas anak, ventura bersama, personil manajemen kunci, pihak-pihak berelasi lainnya.

- d. Kompensasi personil manajemen kunci diungkapkan secara total untuk setiap: imbalan jangka pendek, imbalan pascakerja, imbalan kerja jangka panjang lainnya, pesangon dan pembayaran berbasis saham.
- e. Entitas tidak perlu mengungkapkan transaksi, komitmen dan saldo atas transaksi afiliasi dengan:
 - Pemerintah yang memiliki pengendalian, atau pengendalian bersama atau pengaruh signifikan atas entitas pelapor dan
 - Entitas lain yang merupakan pihak berelasi karena dikendalikan atau dikendalikan bersama, atau dipengaruhi secara signifikan oleh pemerintah yang sama atas entitas pelapor dan entitas lain tersebut

Entitas pelapor cukup mengungkapkan :

 - a. Nama departemen atau instansi pemerintah dan sifat hubungannya dengan entitas pelapor.
 - b. Informasi berisi sifat dan jumlah transaksi yang secara individual signifikan dan secara kolektif signifikan.

2.2.7.3 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi Pihak Berelasi

Dalam prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) penetapan harga dan laba haruslah sama dan sebanding antara dengan transaksi pihak-pihak yang memiliki hubungan berelasi dengan pihak-pihak yang tidak dipengaruhi hubungan berelasi. Sama dengan sebanding tidaklah dalam artian sama persis, akan tetapi terdapatlah batasan-batasan rentang yang wajar (Kusumah,2010 : 28).

Batasan rentang wajar memang tidak diberikan batasan yang pasti, tetapi kalau merujuk pada ketentuan umum seperti yang ditetapkan dalam PSAK, batasan wajar dapat diartikan dalam batasan (*Immaterial Items*).

Batasan ini dapat juga diartikan sebagai jumlah yang tidak diartikan sebagai jumlah yang tidak signifikan terhadap keseluruhan transaksi.

Dalam peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tanggal 6 november 2010 diatur langkah-langkah dalam penerapan-penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) sebagai berikut:

- a. Melakukan analisis kesebandingan dan menentukan perbandingan
- b. Menentukan metode penentuan harga *transfer* yang tepat
- c. Menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha berdasarkan hasil analisis kesebandingan dan metode penentuan harga *transfer* yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa.
- d. Mendokumentasikan setiap langkah dalam menentukan harga wajar atau laba wajar sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

Kusumah (2010) analisis kesebandingan adalah analisis yang dilakukan oleh Wajib Pajak atau Direktorat Jenderal Pajak atas kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan berelasi untuk diperbandingkan dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak berelasi dan melakukan identifikasi atas perbedaan kondisi dalam kedua jenis transaksi dimaksud. Dalam langkah ini juga ditentukan data perbandingan yang berupa data perbandingan internal dan eksternal. Data perbandingan internal didapatkan dari data perusahaan sendiri atas transaksi yang tidak dipengaruhi hubungan berelasi, dan data eksternal adalah data perusahaan lain atas transaksi sejenis yang tidak dipengaruhi hubungan berelasi. Penetapan transaksi sejenis dilakukan dengan memperhatikan kondisi materialitas dan signifikan. Data perbandingan internal lebih diprioritaskan penggunaannya dibandingkan data pembanding eksternal.

2.2.8 Transaksi Pihak Berelasi Yang Bersifat Merugikan (*Abusive Related Party Transaction*)

Chang dan Hong (2000) menemukan bahwa perusahaan terafiliasi dalam satu kelompok bisnis dapat menggunakan sumber daya berwujud (*tangible resources*) dan tidak berwujud (*intangible resources*) secara bersama-sama sehingga dapat memperoleh manfaat *economies of scale* dan *economies of scope*. Hal ini menunjukkan transaksi pihak berelasi yang *efficient* karena memberikan keuntungan bagi pemegang saham. Di lain sisi, *abusive related party transaction* merupakan transaksi yang dilakukan pemegang saham mayoritas untuk mengambil keuntungan atau kas dari pemegang saham minoritas melalui *tunneling activities*

Beberapa transaksi pihak berelasi bertujuan untuk efisiensi dan untuk meningkatkan kesejahteraan grup. Akan tetapi, dalam kondisi tertentu transaksi antar pihak berelasi dapat memberikan peluang bagi pemegang saham pengendali atau eksekutif perusahaan untuk melakukan *tunneling* atau mengambil keuntungan pribadi dengan mengorbankan kepentingan pemegang saham pengendali.

2.2.9 *Transfer Pricing*

Darussalam dan Sepriadi (2008) mengistilahkan *transfer pricing manipulation* dengan suatu kegiatan untuk memperbesar biaya atau merendahkan tagihan yang bertujuan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang. Manipulasi harga yang biasanya dilakukan dalam *transfer pricing* yaitu :

- Harga Penjualan
- Harga Pembelian
- Alokasi Biaya Administrasi dan Umum atau Biaya *Overhead*
- Pembebanan Bunga atas Pemberian pinjaman oleh pemegang saham (*shareholder loan*)
- Pembayaran komisi, lisensi, *franchise*, sewa, Royalti, imbalan atas jasa manajemen, imbalan atas jasa teknik, dan imbalan atas jasa lainnya

- Pembelian harta perusahaan oleh pemegang saham (pemilik) atau pihak yang mempunyai hubungan berelasi
- Penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang kurang/tidak mempunyai substansi usaha.

Hadi Setiawan (2019) *Transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga *transfer* suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud ataupun transaksi *financial* yang dilakukan perusahaan. Terdapat dua transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* yang dilakukan antar divisi dalam satu perusahaan. Sedangkan, *transfer pricing inter-company* merupakan *transfer pricing* antar dua perusahaan yang mempunyai hubungan berelasi. Transaksi sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*) maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*) menurut Gunadi (2007) praktek *transfer pricing* terjadi dalam rangka transaksi penjualan harta berwujud, pengalihan harta tidak berwujud, penyerahan jasa, transaksi finansial, berbagai bentuk kontrak usaha, dan *cost sharing* atau *cost contribution arrangement*.

Dalam transaksi pinjaman yang dilakukan oleh pihak yang memiliki hubungan berelasi maka harus diketahui kewajiban dalam transaksi tersebut. Dalam transaksi *transfer pricing* atas *intercompany*, ada tiga pendekatan yang harus dilakukan untuk dapat mengetahui kewajiban dari suatu transaksi pinjaman (Darussalam, 2013) yaitu (i) menganalisis kelayakan kredit (*credit worthines*) perusahaan peminjam, termasuk menentukan *credit rating* dari pinjaman, (ii) mengevaluasi syarat dan ketentuan yang terkait dengan transaksi tersebut seperti tanggal aktif pinjaman, jangka waktu, jumlah pinjaman, dan lainnya. Dan (iii) mengestimasi kewajiban tingkat bunga berdasarkan *credit rating* serta faktor-faktor kesebandingan utama yang telah dipertimbangkan.

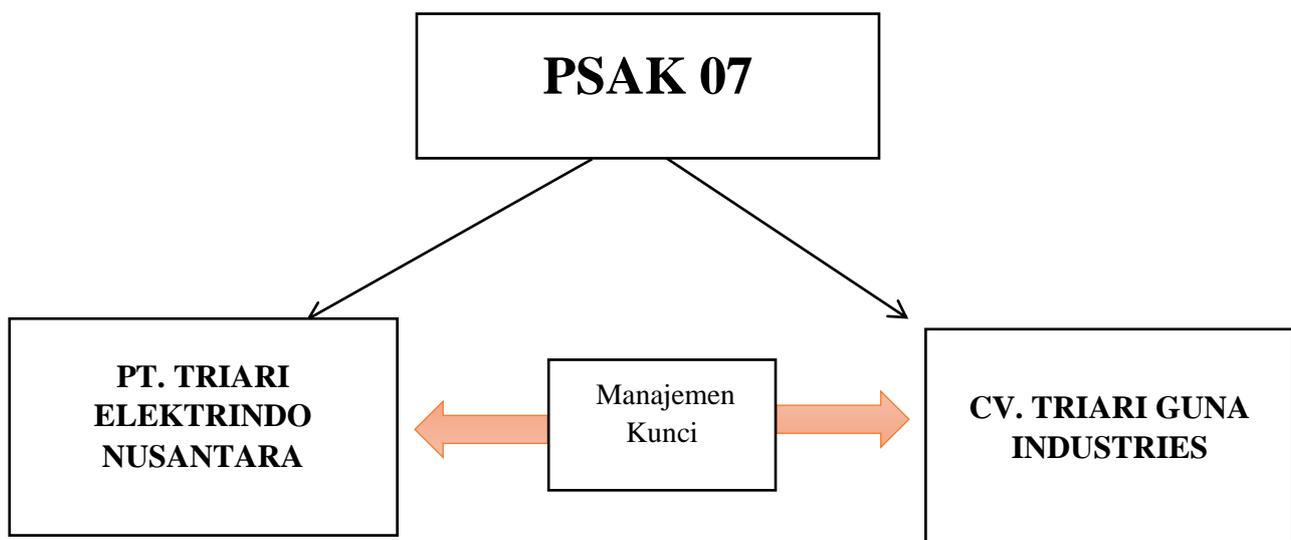
2.2.9.1 Skema Pengumpulan Dana (*Cash Pooling*) dalam Transaksi *transfer Pricing*

Pendanaan dalam dari pihak afiliasi umumnya dilakukan melalui skema pinjaman, sedangkan pendanaan dari pihak independen dapat dilakukan dengan cara mengajukan pinjaman dari bank independen, melakukan *initial public offering (IPO)*, atau menerbitkan instrumen keuangan seperti obligasi. Selain skema itu, terdapat skema pendanaan yang dapat menjadi alternatif pendanaan, khususnya bagi perusahaan dalam satu grup usaha. Skema ini adalah skema pengumpulan dana (*cash pooling*) menurut (Muhammad Putrawal Utama, 2019) tujuan *cash pooling* adalah sebagai alat manajemen dana grup usaha, terutama untuk memastikan ketersediaan dana terkait dengan kebutuhan modal kerja peserta *cash pool*. Dalam praktik, skema ini melibatkan bank independen sebagai fasilitator, satu anggota grup usaha sebagai penanggung jawab atau *cash pool leader*, dan anggota lainnya sebagai peserta *cash pool*. Penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam skema ini belum diatur dalam panduan resmi. Meskipun demikian, *organisation for economic co-operation and development (OECD)* dalam *public discussion draft BEPS action 8-10 financial transaction* sudah memberikan rambu-rambu yang perlu diperhatikan ketika melakukan skema *cash pooling*.

Terdapat dua faktor utama yang sering menjadi masalah dalam aktifitas *cash pooling* terutama dari perspektif *transfer pricing*. Dua fokus tersebut adalah penentuan remunerasi untuk *cash pool leader* dan tata cara pengalokasian manfaat kepada peserta *cash pool*. (Marta Pankiv, 2017) secara umum terdapat dua variasi fungsi yang dapat dijalankan oleh *cash pool leader*. Yaitu sebagai *in-house bank* atau penyedia jasa. Saat *cash pool leader* berperan sebagai *in-house bank* fungsi yang dijalankan serta risiko yang ditanggung serupa dengan bank independen. Dalam skema ini *cash pool leader* tidak akan terpapar suatu risiko selayaknya jika berperan sebagai *in-house bank* sehingga remunerasi yang diperoleh serupa dengan bank independen yaitu berbasis biaya aktual ditambahkan *margin*. Fokus kedua adalah tata cara pengalokasian manfaat kepada peserta *cash pool*. Manfaat yang muncul adalah berkurangkan biaya dan tingkat bunga yang

lebih menguntungkan. (Anuschka Baker, 2013) terdapat satu aspek tambahan yang perlu diperhatikan, yaitu kewajaran tingkat bunga dan seberapa sering dilakukan penyesuaian baik untuk suku bunga kredit maupun kredit.

2.3 Kerangka Konseptual Penelitian



Dari bagan diatas dapat diketahui bahwa PSAK 07 merupakan pedoman, pengayom dan sekaligus pengontrolan untuk PT. Triari Elektrindo Nusantara dan CV.Triari Guna Industries dalam menjalankan usahanya dan pihak-pihak yang berelasi diantara kedua perusahaan dengan adanya manajemen kunci yang sama tersebut wajib mengikuti peraturan yang terdapat dalam PSAK tersebut, agar tidak terjadi penyimpangan yang dapat merugikan salah satu pihak ataupun kedua belah pihak

